|  |
| --- |
| **Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **201** | **REKLAMCILIK** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin tutundurma elemanlarından «Reklam»ı çağdaş normlar çerçevesinde analiz ederek, günümüz reklamcılığını anlamasını ve müşteri istek ile beklentileri doğrultusunda tanıtım yapabilme becerisi kazanmasını amaçlamaktadır.  |
| **Dersin İçeriği** | Reklamın tarihsel gelişimi, amaç ve işlevlerini belirlemek; Pazarlama bileşeni olarak reklamı belirlemek; reklamveren ve ajans arasındaki reklam kararlarını belirlemek; reklam ajanslarının tarihi, işlevi, iş akışı ve organizasyonunu belirlemek;reklam kampanyası ve aşamalarını belirlemek; reklam ortamlarını ve işleyiş prensiplerini belirlemek; reklam etkinliğinin değerlendirilmesine yardımcı olmak; reklam etiği konusunun anlaşılmasına yardımcı olmak  |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. NURAY AKYÜZ |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Güneri Fırlar, F. B. (2008) Reklama Rota Çizmek, Nobel Yayınları.Kocabaş, F. & Elden, M. (1997) Reklam ve Yaratıcı Strateji Konumlandırma ve Star Stratejisinin Analizi, Yayınevi Yayıncılık Reklam ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti.BİR, A.A. & MAVİŞ, F. (1988). Dünyada ve Türkiye'de Reklamcılık Reklamın Gücü, Bilgi Yayınevi.BOOK, A.C. & SCHICK, C.D. (1998) Reklamcılıkta Metin ve Taslağın İlkeleri, Yayınevi Yayıncılık Reklam ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | İşletmenin reklamcılık anlayışının gelişmesine katkı sağlamak. |
| **2**  | İşletmenin reklam kararlarını analiz etmek. |
| **3**  | Reklam ajanslarının seçimini yapmak. |
| **4**  | Reklam kampanyaları düzenlemek. |
| **5**  | İşletme stratejisine uygun reklam ortamları belirlemek. |
| **6**  | Reklam ölçümü yapmak. |
| **7**  | Reklam etiği konusunda duyarlı olmak. |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Reklamın tarihsel gelişimi, amaç ve işlevlerini belirlemek.  |  |  |
| **2** | Reklamın amaç ve işlevlerini belirlemek. Pazarlama bileşeni olarak reklamı belirlemek.  |  |  |
| **3** | Reklamveren ve ajans arasındaki reklam kararlarını belirlemek.  |  |  |
| **4** | Reklamveren ve ajans arasındaki reklam kararlarını belirlemek.  |  |  |
| **5** | Reklam ajanslarının tarihi, işlevi, iş akışı ve organizasyonunu belirlemek.  |  |  |
| **6** | Reklam ajanslarının tarihi, işlevi, iş akışı ve organizasyonunu belirlemek.  |  |  |
| **7** | Ara Sınav-Ders Tekrarı |  |  |
| **8** | Ara Sınav-Ders Tekrarı |  |  |
| **9** | Reklam kampanyası ve aşamalarını belirlemek Reklam ortamlarını ve işleyiş prensiplerini belirlemek  |  |  |
| **10** | Reklam ortamlarını ve işleyiş prensiplerini belirlemek  |  |  |
| **11** | Reklam ortamlarını ve işleyiş prensiplerini belirlemek  |  |  |
| **12** | Reklam etkinliğinin değerlendirilmesine yardımcı olmak.  |  |  |
| **13** | Reklam etkinliğinin değerlendirilmesine yardımcı olmak.  |  |  |
| **14** | Reklam etiği konusunun anlaşılmasına yardımcı olmak  |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **207** | **PAZARLAMA ARAŞTIRMALARI** | **2+1** | **2,50** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Pazarlama araştırması sürecinin aşamalarının öğretilmesi, pazarlama araştırması faaliyetlerinin planlanması, uygulanması ve araştırma raporunun sunulmasına yönelik bilgi ve becerilerin geliştirilmesidir. |
| **Dersin İçeriği** | Pazarlama araştırması faaliyetlerinin planlaması, uygulanması ve sunulmasına yönelik faaliyetleri içerir. |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç. Alparslan Özmen |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Önerilen Kaynak: Ercan Gegez, Pazarlama Araştırmaları, Beta yayınları, İstanbulTemel Kaynak: Cemal Yükselen, Pazarlama Araştırmaları, Detay Yayıncılık, Ankara |
|  | Teorik anlatım, Power point sunumu |
|  | Temel Kaynak, Basic context |
|  | yok |
|  | vize, final, bütünleme |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Pazarlama Araştırması Sürecini Tanımlayabilme |
| **2**  | Pazarlama Problemini ve Araştırma Tasarımını Hazırlayabilme |
| **3**  | Veri Türlerini ve Veri Toplama Yöntemlerini Sınıflandırabilme |
| **4**  | Verileri Analiz Yapabilme |
| **5**  | Araştırma Raporu Hazırlayabilme |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Pazarlama Araştırmasına Giriş |  |  |
| **2** | Pazarlama Araştırması Süreci |  |  |
| **3** | Problemin Tanımlanması ve Hipotez Belirleme |  |  |
| **4** | Araştırma Modelleri |  |  |
| **5** | Veri Türleri ve Veri Toplama Araçları (Gözlem, Deney, Anket) |  |  |
| **6** | Örnekleme, Pazarlama Araştırmalarında Ölçme ve Ölçek |  |  |
| **7** | Ara Sınav |  |  |
| **8** | Ara Sınav |  |  |
| **9** | Verilerin Analize Hazırlanması |  |  |
| **10** | Parametrik ve Parametrik Olmayan Analizler |  |  |
| **11** | Tek Değişkenli Analizler, İki Değişkenli Analizler |  |  |
| **12** | Çok Değişkenli Analizler |  |  |
| **13** | Nitel Araştırma Yöntemleri |  |  |
| **14** | Araştırma Raporu Yazma ve Sunma |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **213** | **MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ** | **2+0** | **2** | **4** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, İşletmenin hedef ve stratejilerine göre müşteriler ile iletişim kurabilmesini ve müşterilerin özelliklerine göre sınıflandırılmasına yardımcı olabilmesini, online alışveriş sisteminin özelliklerine göre online tüketici davranışlarını, müşterilerin satınalma yöntem ve sıklıklarına göre de geleneksel tüketici davranışlarını yorumlayabilmesini, randevu alma ve verme kurallarına göre, randevu düzenleyebilmesini ve izleyebilmesini, ağırlama tekniklerine göre müşteriyi ağırlayabilmesini, müşteriyi elde tutma programlarına göre, müşteri değeri yaratmak konusunda ve müşteri memnuniyeti ölçme tekniklerine göre müşteri memnuniyet ölçümüne yardımcı olmayı sağlamaktır. |
| **Dersin İçeriği** | 1-Müşteriler ile iletişim kurmak 2-Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak 3-Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak 4-Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak 5-Randevu düzenlemek ve izlemek Müşteriyi ağırlamak 6-Müşteri değeri yaratmak konusunda katkı sağlamak 7-Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak 8-Müşteri şikâyetleri yönetimine katkı sağlamak |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç.Dr. Mehmet DEMİRTAŞ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | 213 |
|  |  |
|  | Ders sunumları |
|  |  |
|  | Ara sınav-test, Final sınavı-test, Bütünleme sınavı-test |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Müşteriyi Tanımak I |
| **2**  | Müşteriyi Tanımak II |
| **3**  | Müşteri Randevu ve Kabul Programı Yapmak |
| **4**  | Müşteri Memnuniyetini Artırmak |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Müşteriler ile iletişim kurmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **2** | Müşteriler ile iletişim kurmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **3** | Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **4** | Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **5** | Geleneksel tüketi davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **6** | Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **7** | Ara sınav-ders tekrarı | Sınav için ilk haftadan itibaren işlenen konuların çalışılması | Notlar |
| **8** | Ara sınav-ders tekrarı | Sınav için ilk haftadan itibaren işlenen konuların çalışılması | Notlar |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **225** | **MESLEKİ YABANCI DİL I** | **2+0** | **2** | **2** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Bu derste öğrenciye temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır. |
| **Dersin İçeriği** | Pazarlama terimleri, tüketici davranışları, pazarlama araştırması, ticari fuarlar |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Şeref Tellioğlu |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | English for Marketing and Advertising-Sylee Gore-Oxford University Press |
|

|  |
| --- |
|  |

 |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Pazarlama terimleri |
| **2**  | Mesleki yabancı dil bilgisini kullanmak |
| **3**  | Mesleki kavram ve tanımları kullanmak |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Mesleki yabancı dil yeterliklerine temel teşkil edecek genel İngilizce bilgilerinin güncelleştirilerek tekrarı.  |  |  |
| **2** | Mesleki yabancı dil yeterliklerine temel teşkil edecek genel İngilizce bilgilerinin güncelleştirilerek tekrarı.  |  |  |
| **3** | Genel pazarlama terminolojisi ve teknik terimler |  |  |
| **4** | Dünden bugüne pazarlama kavramları |  |  |
| **5** | Dünden bugüne pazarlama kavramları |  |  |
| **6** | Pazarlama bilgi sistemleri |  |  |
| **7** | Arasınav ve ders tekrarı |  |  |
| **8** | Arasınav ve ders tekrarı |  |  |
| **9** | Pazarlama çevresi |  |  |
| **10** | Pazar bölümleme |  |  |
| **11** | Ürünler |  |  |
| **12** | Tüketici davranışları |  |  |
| **13** | Reklamcılık |  |  |
| **14** | Ticari fuarlar |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **227** | **MARKA YÖNETİMİ** | **2+0** | **2** | **2** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, işletme amaç ve stratejilerine göre, markanın tanınması ve duyurulmasını sağlayabilmesini, marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırabilmesini, marka stratejilerini takip edebilmesini ve buna uygun davranabilmesini, rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırabilmesini sağlamaktır. |
| **Dersin İçeriği** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak, Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak, Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak, Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Türker Göksel |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Marka kavramını ve marka kavramı çevresinde oluşan çeşitli faktörleri tanıyabilme |
| **2**  | Bütünleşik pazarlama iletişimi ile markayı tanıtmak |
| **3**  | Marka imajını güçlendirmek ve rakipleri tanımak |
| **4**  | Marka kimliği oluşturabilme |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak |  |  |
| **2** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak |  |  |
| **3** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak |  |  |
| **4** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak  |  |  |
| **5** | Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |  |  |
| **6** | Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |  |  |
| **7** | Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |  |  |
| **8** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak |  |  |
| **9** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak |  |  |
| **10** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak |  |  |
| **11** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak, Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |  |  |
| **12** | Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |  |  |
| **13** | Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |  |  |
| **14** | Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **229** | **PERAKENDE YÖNETİMİ** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencilerin perakende kavramı ve perakendeciliğin gelişim sürecini kavramaları |
| **Dersin İçeriği** | 1. Perakendecilik kavramını öğrenmek, 2. Perakendeciliğin pazarlama içindeki yerini öğrenmek, 3. Perakende ile ilişkili diğer kavramları öğrenmek |
| **Dersin Koordinatörü** | Yrd.Doç.Dr. Fikret YAMAN |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç.Dr. Fikret YAMAN |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Şuayip ÖZDEMİR, Mağaza Yönetimi,Seçkin yayıncılık |
|  | Görsel ve işitsel ders anlatım tekniği, örnek olay çalışması ve tartışma. |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sağlık Bilimleri** | **%** |
| **Alan Bilgisi** | **%**60 |
|  |

 |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Perakendeciliğin ne olduğunu bilir |
| **2**  | Perakendecilikle ilgili kavramları ilişkilendirir |
| **3**  | Perakendeciliğin faydalarını kavrar. |
| **4**  | Perakendecililerin yönetim politikalarını karşılaştırır. |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Perakendecilik kavramı ve faydaları |  |  |
| **2** | Perakendeciliğin tarihsel gelişimi |  |  |
| **3** | Modern perakendecilik |  |  |
| **4** | Mağaza türleri |  |  |
| **5** | İlişkisel Pazarlama |  |  |
| **6** | Perakendeciliği etkileyen iç ve dış faktörler |  |  |
| **7** | Ara sınav-ders tekrarı |  |  |
| **8** | Ara sınav-ders tekrarı |  |  |
| **9** | Ticaret alanı |  |  |
| **10** | Perakendecilikte fiyatlandırma |  |  |
| **11** | Perakendecilikte tutundurma |  |  |
| **12** | Perakendecilikte ürün yönetimi |  |  |
| **13** | Perakendecilikte dağıtım |  |  |
| **14** | Perakende eğitimi |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **231** | **ELEKTRONİK PAZARLAMA** | **2+0** | **2** | **2** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, işletmenin ürün ve satış stratejilerine göre E-Ticaret müşterilerini belirleyebilmesini; müşteri özelliklerine göre internet üzerinden veri tabanı oluşturarak pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olabilmesini, işletmenin satış strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, E-Satış yapabilmesini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır. |
| **Dersin İçeriği** | 1-E-ticaret müşterilerini belirlemek 2-İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak 3-E-Satış yapmak 4-Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak  |
| **Ön Koşulları** |  |
| **Dersin Koordinatörü** |  |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. ELİF CÖNK |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | 12 |
|  |  |
|  | Ders sunumları |
|  |  |
|  | Ara sınav-test, Final sınavı-test, Bütünleme sınavı-test |
|

|  |
| --- |
|  |

 |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | E-ticaret faaliyetlerini düzenlemek |
| **2**  | E-ticaret faaliyetlerini uygulamak |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | E-ticaret müşterilerini belirlemek | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **2** | E-ticaret müşterilerini belirlemek | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **3** | E-ticaret müşterilerini belirlemek | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **4** | İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **5** | İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **6** | İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **7** | Ara sınav, ders tekrarı | Sınav için ilk haftadan itibaren işlenen konuların çalışılması | Notlar |
| **8** | Ara sınav, ders tekrarı | Sınav için ilk haftadan itibaren işlenen konuların çalışılması | Notlar |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **233** | **SATIŞ GÜCÜ EĞİTİMİ** | **3+1** | **3,50** | **4** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği İle ilgili yayınları takip edebilmesini ve kurs ve seminerlere katılabilmesini, paket programları analiz ederek işletme olanaklarına göre satış sürecinde kullanılan paket programları seçebilmesine, satış elemanlarının oryantasyonunu, performans değerleme sonuçlarına göre motivasyon ihtiyacını belirleyerek motivasyonunu sağlayabilmesini, toplum ve iş etiğinin gerektirdiği kurallara uygun davranarak uygulanmasını gerçekleştirerek, sosyal gelişmeleri inceleyip yorumlayabilmesini, almış olduğu eğitimler ve sahip olduğu niteliklere göre stresi yönetebilecek ve zamanı etkin kullanabilmesini sağlamaktır. |
| **Dersin İçeriği** | Mesleği ile ilgili yayınları takip etmek, Kurs ve seminerlere katılmak Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi, Satış sürecinde kullanılan paket programların seçimi; Satış elemanlarının oryantasyonunu sağlamak; Satış elemanlarının eğitimini sağlamak; Çalışanların kongre,seminer,panel gibi faaliyetlere katılımını sağlamak, Satış elemanlarının motivasyon ihtiyacını belirlemek, Satış elemanlarının motivasyonunu sağlamak, Performans kriterlerini belirlemek ve ölçmek, Performans ölçüm sonuçlarına göre gerekenleri yapmak, Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek, Çalışanlara kariyer yolu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sistemini oluşturmak, Etik kurallara uygun davranılmasını sağlamak; Sosyal gelişmeleri incelemek, Sosyal olayları yorumlamak, Stresi yönetmek, Zamanı yönetmek. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Türker GÖKSEL |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmek |
| **2**  | Ürün satışı ile ilgili paket programları kullanmak |
| **3**  | Birim/bölge satış elemanlarının mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmek |
| **4**  | Birim/bölge satış elemanlarını motive etmek |
| **5**  | Birim/bölge satış elemanlarının performanslarını değerlendirmek |
| **6**  | Birim/bölge satış elemanlarının kariyer planlarına yardımcı olmak |
| **7**  | Mesleki etik değerlerine uymak |
| **8**  | Toplumsal olayları takip etmek |
| **9**  | Stres yönetmek ve zamanı planlamak |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Mesleği ile ilgili yayınları takip etmek Kurs ve seminerlere katılmak Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi  |  |  |
| **2** | Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi |  |  |
| **3** | Satış sürecinde kullanılan paket programların seçimi |  |  |
| **4** | Satış sürecinde kullanılan paket programların seçimi Satış elemanlarının oryantasyonunu sağlamak  |  |  |
| **5** | Satış elemanlarının oryantasyonunu sağlamak Satış elemanlarının eğitimini sağlamak  |  |  |
| **6** | Çalışanların kongre,seminer,panel gibi faaliyetlere katılımını sağlamak Satış elemanlarının motivasyon ihtiyacını belirlemek  |  |  |
| **7** | Satış elemanlarının motivasyon ihtiyacını belirlemek Satış elemanlarının motivasyonunu sağlamak  |  |  |
| **8** | Satış elemanlarının motivasyonunu sağlamak Performans kriterlerini belirlemek ve ölçmek  |  |  |
| **9** | Performans ölçüm sonuçlarına göre gerekenleri yapmak Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek  |  |  |
| **10** | Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek Çalışanlara kariyer yolu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sistemini oluşturmak  |  |  |
| **11** | Çalışanlara kariyer yolu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sistemini oluşturmak Etik kurallara uygun davranmak  |  |  |
| **12** | Etik kurallara uygun davranılmasını sağlamak Sosyal gelişmeleri incelemek  |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **235** | **GLOBAL PAZARLAMA** | **2+0** | **2** | **2** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Global pazarı tanıyabilmesi ve pazara özgü pazarlama stratejileri geliştirebilmesine yardımcı olacak bilgiyi vermek amaçlanmaktadır. |
| **Dersin İçeriği** | Global pazarlama ile ilgili her türlü faaliyetleri içermektedir. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. NURAY AKYÜZ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Temel Kaynak:Stratejik Küresel Pazarlama, Ed. Necdet Timur, Alparslan Özmen, Eflatun Yayınevi, Ankara, 2009Önerilen Kaynak: Uluslararası Pazarlama Yönetimi, Mehmet Karafakıoğlu, Beta Yayınları, İstanbul, 2012 |
|  | Teorik Anlatım ve Power Point sunumu |
|  | Temel Kaynak, Basic Context |
|  | yok |
|  | vize, final, bütünleme |
|

|  |
| --- |
|  |

 |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Ulusal, Uluslararası ve Global Pazar Kavramlarını Ayırabilme |
| **2**  | Global Pazar Çevresini Tanımlayabilme |
| **3**  | İhracat ve İthalat Pazarlaması Kavramlarını Açıklayabilme |
| **4**  | Global Pazarlarda Ürün ve Fiyatlandırma Kararlarını Açıklayabilme |
| **5**  | Global Pazarlarda Dağıtım ve Tutundurma Kararlarını Açıklayabilme |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Ulusal, ihracat, uluslararası ve global pazarlama |  |  |
| **2** | Globalleşme ve Global Ekonominin Genel Özellikleri |  |  |
| **3** | Global Pazarlamada Çevre Koşulları (Ekonomik, Rekabetçi, Yasal, Teknolojik Çevre) |  |  |
| **4** | Global Pazarlamada Çevre Koşulları (Kültürel Çevre) |  |  |
| **5** | Global Pazarlara Girme Kararları |  |  |
| **6** | Global Pazarlarda Ürün Kararları ve Yenilik |  |  |
| **7** | Ara Sınav |  |  |
| **8** | Ara Sınav |  |  |
| **9** | Global Pazarlarda Fiyatlandırma Kararları |  |  |
| **10** | Global Pazarlarda Ödeme Yöntemleri |  |  |
| **11** | Global Pazarlarda Dağıtım Kararları |  |  |
| **12** | Global Pazarlarda Teslim Şekilleri |  |  |
| **13** | Global Pazarlarda Tutundurma Kararları |  |  |
| **14** | Global Pazarlarda Halkla İlişkiler ve Satış Promosyonları Kararları |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **237** | **ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Dersin amacı öğrencilerin bilimsel araştırma yöntemleri ve araştırma sürecini tanımaları, belirli bir konu hakkında araştırma yapabilmeleri için gereken literatür tarama, veri toplama, verileri değerlendirme ve rapor yazma tekniklerini öğrenmelerini sağlamaktır. |
| **Dersin İçeriği** | Bilim ve bilgi nedir? Bilimsel yöntem, Araştırma süreci, raporlama teknikleri. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Banu DEMİRHAN |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |
|  | Bilimsel araştırma ve e-kaynaklar, Prof.Dr.Zeynel Dinler,2012, Ekin yayınevi, Bilmsel Araştırma Süreci, Adnan Erkuş,2011 Seçkin yayıncılık |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Bilimsel araştırmanın yöntemini açıklar |
| **2**  | Araştırma sürecini tanımlar |
| **3**  | Araştırma sürecinde uyulması gereken etik kuralları açıklar. |
| **4**  | Literatür taramasını yapar. |
| **5**  | Veri yoplama tekniklerini kullanır. |
| **6**  | Raporlama sürecini öğrenir ve uygular. |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Öğrencilere dersin içeriği, amacı ve hedef davranışları ile ilgili bilgilendirmenin yapılması. Bilim, bilimsel yöntem, bilimsellik, bilimsel araştırma ve bilimsel araştırmanin aşamaları, araştırmaya dayalı bilginin nitelikleri, araştırmada bilimsel dil ve geçerlik, güvenirlik kavramları hakkında powerpoint sunum ile anlatımın yapılması. |  | Ders kitabı |
| **2** | Araştırma yaklaşımlarından nicel ve nitel araştırmanın örneklerle anlatılması. Nitel ve Nicel araştırma yaklaşımlarının karşılaştırılması. |  |  |
| **3** | Araştırma süreç ve teknikleri kapsamında yer alan “Giriş” başlığının ele alınması. Problem, problem kaynakları, problem seçimi ve ölçütler, değişken kavramının anlatılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi. |  |  |
| **4** | Araştırma süreci içerisindeki “Giriş” başlığı altında amaç, önem, varsayımlar, sınırlılıklar ve tanımlar konularının anlatılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi. |  |  |
| **5** | Araştırma süreci içerisindeki “Yöntem” başlığı altında verilerin toplanması konusunun powerpoint sunum ile anlatılması. Veri kavramı, veri türleri, veri kaynakları ve veri toplama yöntemlerinden Literatür taraması konusunun anlatımının yapılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi. |  |  |
| **6** | Akademik aşırma (intihal), raporlaştırma ve raporlaştırma kriterleri konularında örneklerle anlatım yapılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi. |  |  |
| **7** | Ara sınav + Ders tekrarı |  |  |
| **8** | Ara sınav + Ders tekrarı |  |  |
| **9** | Veri toplama yöntemlerinden anket ve gözlem, görüşme, örnek olay ve veri analizi konuları hakkında bilgi verilmesi. Sunumların incelenmesi. |  |  |
| **10** | Sunumların yapılması. |  |  |
| **11** | Sunumların yapılması |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **3** | **239** | **DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ YÖNETİMİ** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Dersin amacı öğrencilere dış ticaretin önemini ve bu bağlamda ihracat ve ithalat işlemlerinin mevzuata göre yapılış şekillerini öğretmektir.  |
| **Dersin İçeriği** | Dış ticarete ilişkin temel kavramlar, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, gümrük işlemleri, dış ticarette kullanılan belgeler, kambiyo mevzuatı ve döviz piyasası. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. NURAY AKYÜZ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Yardımcı kaynaklar; IGEME ve DTM Yayınları |
|  | İthalat İhracat Budur! Sarp Ağaçdelen Detay Yayıncılık  |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Dış ticaret ile ilgili kavramları öğrenir. |
| **2**  | İhracat ve ithalat yapma aşamaları hakkında bilgi sahibi olur. |
| **3**  | Döviz piyasası ile ilgili bilgi sahibi olur. |
| **4**  | Gümrük işlemleri ve gümrük rejimi hakkında bilgi sahibi olur. |
| **5**  | Kambiyo ile ilgili kavramları ve Türkiye'deki kambiyo rejiminin dayanağını öğrenir. |
| **6**  | Ülkenin dış ticaretini analiz eder ve yorumlar. |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Dış ticaret ile ilgili kavramlar. |  | Ders kitabi |
| **2** | Dış ticaretin işleyiş mekanizması. İthalat ve İhracat yapma aşamaları. |  | Ders notları |
| **3** | Dış Ticaret Türleri. Serbest bölgeler ve işleyişi. |  | Ders notları  |
| **4** | Dış Ticarette Fiyatlandırma. İhracatta ve ithalatta maliyet hesapları.  |  | Ders kitabı |
| **5** | Gümrük mevzuatı ve gümrük işlemleri. |  | Ders kitabı |
| **6** | İthalatta ve ihracatta uygulanan gümrük işlemleri. |  | Ders kitabı |
| **7** | Ara sınav + Ders tekrarı |  |  |
| **8** | Ara sınav + Ders tekrarı |  |  |
| **9** | Dış ticarette teslim şekilleri. |  | Ders kitabı |
| **10** | Dış ticarette teslim şekilleri. |  | Ders kitabı |
| **11** | Kambiyo Mevzuatı |  | Ders kitabı |
| **12** | Dış ticarette ödeme şekilleri |  | Ders kitabı |
| **13** | Dış ticarette kullanılan belgeler. |  | Ders kitabı |
| **14** | Döviz piyasası ve ilgili kavramlar. |  | Ders notları |
| **15** | Final sınavı |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **214** | **MESLEKİ ÇALIŞMA VE SEMİNER** | **2+2** | **3** | **4** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, pazarlama ilke, teknik ve teorilerinin uygulamalı bir şekilde öğrenilmesini sağlamaktır |
| **Dersin İçeriği** | Dersin işlenişi ve araştırma gruplarının oluşturulması,konu seçimleri ve araştırma grubunun sunumu ve araştırma raporlarının getirilmesi ve değerlendirme. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Nefise KORKUTMAZ ERGİN |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |
|  | Ders kitapları ve diğer kaynaklar |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Pazarlama uygulamalarına yönelik çalışmaları incelemek |
| **2**  | Pazarlama teorisinde yer alan konuların uygulamalara yansıyışını analiz etmek |
| **3**  | Özel sektörde pazarlamanın işlevini inceleyebilme |
| **4**  | Farklı pazarlama yaklaşım ve tekniklerinin uygulanışına yönelik örnekleri analiz etme |
| **5**  | Grup çalışması yapabilme yeterlikleri kazandırılacaktır |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Dersin işlenişi ve araştırma gruplarının oluşturulması |  |  |
| **2** | Araştırma gruplarının oluşturulması ve konu seçimleri |  |  |
| **3** | Konu seçimleri  |  |  |
| **4** | 1. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **5** | 2. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **6** | 3. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **7** | Ara Sınav-Ders Tekrarı |  |  |
| **8** | Ara Sınav - Ders Tekrarı |  |  |
| **9** | 4. ve 5. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **10** | 6. ve 7. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **11** | 8. ve 9. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **12** | 10. ve 11. Araştırma grubunun sunumu |  |  |
| **13** | Araştırma raporlarının getirilmesi ve Değerlendirme |  |  |
| **14** | Değerlendirme |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **236** | **SATIŞ SAHA PLANLAMASI** | **2+0** | **2** | **4** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrenci, yapılacak işin türü ve özelliklerine göre kişisel bakımını ve günlük iş planını gerçekleştirebilmesini, işin ve katılımcıların özelliklerine göre toplantı gündemini belirleyebilmesini, toplantı için katılımcılara bilgi verebilmesini, işletmenin gelecekte tahminlediği iş yüküne göre ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörülmeyebilmesini, personelin izin planlamasını yapabilmesini, teşhir ve tanzim mekânlarını, fuar stantlarını düzenleyebilmesini, işin özelliklerine göre gerekli olan birincil ve ikincil verileri uygun veri toplama yöntemlerine göre toplayabilmesini ve uygun analiz teknikleri ile analiz ederek yorumlayabilmesini, örgüt yapısına uygun yazılı raporları hazırlayabilmesini, üst yönetime sunabilmeyi ve dosyalama arşivleme tekniklerine göre raporların dosyalanması ve arşivlenmesini sağlayabilecektir. |
| **Dersin İçeriği** | Kişisel hazırlık yapmak, İş planı yapmak, Satış organizasyonu için gerekli dökümanları hazırlamak, Satış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak; Toplantı gündemini belirlemek; Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlatmak; vb.  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |
|  | Ders kitapları ve diğer kaynaklar |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | İşi ile ilgili hazırlık yapmak |
| **3**  | Toplantı yapmak. |
| **4**  | Satış elemanlarının izin planlamasını yapmak |
| **5**  | Satış mekanlarını ve çalışma alanı düzenlemesini yapmak/yaptırmak |
| **6**  | Raporlama için veri toplamak ve yorumlamak |
| **7**  | Rapor hazırlamak ve arşivlemek  |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Kişisel hazırlık yapmak. İş planı yapmak |  |  |
| **2** | İş planı yapmak. Satış organizasyonu için gerekli dökümanları hazırlamak |  |  |
| **3** | Satış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak |  |  |
| **4** | Toplantı gündemini belirlemek Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlatmak  |  |  |
| **5** | Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlatmak Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı gerçekleştirmek  |  |  |
| **6** | Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı gerçekleştirmek Birimin hangi dönemde ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörümlemek  |  |  |
| **7** | Ara Sınav - Ders Tekrarı |  |  |
| **8** | Ara Sınav - Ders Tekrarı |  |  |
| **9** | Çalışanların hangi dönemde izin kullanacakları hakkında bilgi elde etmek İşlerin aksamayacağı şekilde personel izin planlamasını yapmak Teşhir ve tanzim mekanlarını düzenlemek |  |  |
| **10** | Teşhir ve tanzim mekanlarını düzenlemek. Fuar stantlarını düzenlemek Fuar stantlarını düzenlemek. Çalışma alanını ergonomik şekilde düzenlemek |  |  |
| **11** | Çalışma alanını ergonomik şekilde düzenlemek. Gerekli olan birincil ve ikincil verileri toplamak |  |  |
| **12** | Gerekli olan birincil ve ikincil verileri toplamak. Birincil ve ikincil veri analiz etmek ve yorumlamak Birincil ve ikincil veri analiz etmek ve yorumlamak Kurum yapısına uygun yazılı raporları hazırlamak ve üst yönetime sunmak |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
|  |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **238** | **İHRACAT TEKNİKLERİ** | **2+0** | **2** | **2** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Dersin amacı öğrencilere dış ticaretin önemini ve bu bağlamda ihracat işlemlerinin mevzuata göre yapılış şekillerini öğretmektir.  |
| **Dersin İçeriği** | İhracata ilişkin temel kavramlar, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, gümrük işlemleri,İhracatta kullanılan belgeler, kambiyo mevzuatı ve döviz piyasası. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. NURAY AKYÜZ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Yardımcı kaynaklar; IGEME ve DTM Yayınları |
|  |  |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Dış ticaret ile ilgili kavramları öğrenir. |
| **2**  | İhracat yapma aşamaları hakkında bilgi sahibi olur. |
| **3**  | Döviz piyasası ile ilgili bilgi sahibi olur. |
| **4**  | Gümrük işlemleri ve gümrük rejimi hakkında bilgi sahibi olur. |
| **5**  | Kambiyo ile ilgili kavramları ve Türkiye'deki kambiyo rejiminin dayanağını öğrenir. |
| **6**  | Ülkenin dış ticaretini analiz eder ve yorumlar. |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Dış ticaret ile ilgili kavramlar. |  | Ders kitabi |
| **2** | Dış ticaretin işleyiş mekanizması. İhracat yapma aşamaları. |  | Ders notları |
| **3** | Mevzuata göre İhracat türleri ve İhracat Teknikleri.  |  | Ders notları  |
| **4** | Serbest bölgeler ve işleyişi. |  | Ders kitabı |
| **5** | İhracatta Finansman teknikleri İhracatta maliyet hesapları.  |  | Ders kitabı |
| **6** | Gümrük mevzuatı ve ihracatta uygulanan gümrük işlemleri. |  | Ders kitabı |
| **7** | Ara sınav + Ders tekrarı |  |  |
| **8** | Ara sınav + Ders tekrarı |  |  |
| **9** | Dış ticarette teslim şekilleri. |  | Ders kitabı |
| **10** | Dış ticarette teslim şekilleri. |  | Ders kitabı |
| **11** | Kambiyo Mevzuatı |  | Ders kitabı |
| **12** | Dış ticarette ödeme şekilleri |  | Ders kitabı |
| **13** | İhracatta kullanılan belgeler. |  | Ders kitabı |
| **14** | Döviz piyasası ve ilgili kavramlar. |  | Ders notları |
| **15** | Final sınavı |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **240** | **SATIŞ YÖNETİMİ** | **3+1** | **3,50** | **4** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesi ve satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlayabilmesi, işletme içinde elde edilen verilere göre satışların mevcut durum analizini yapabilmesi ve böylece birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmesi, satışları tahmin edebilmesi ve satış kotalarını belirleyebilmesi, satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetebilmesi, örgüt yapısını seçerek satış elemanlarının yetki ve sorumluluklarını belirleyebilmesi, satış ekibinin koordinasyonunu sağlayabilmesi ve performans değerlendirme kriterlerine göre satış elemanlarını denetleyebilmesine sağlamaktır.  |
| **Dersin İçeriği** | 1-Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek. Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek 2-Satış öncesi hazırlık yapmak 3-Satış sürecinde krizi yönetmek 4-Satış sonrası hizmetleri takip etmek 5-Doğrudan satış yapmak 6-Satışların mevcut durum analizini yapmak 7-Pazarın fırsat ve tehtidlerini tahmin etmek 8-Satış kotalarını belirlemek 9-Satış elemanının niteliğini belirlemek 10-Bölümleri oluşturmak 11-Bölge özelliklerini belirlemek12- Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. ELİF CÖNK |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Ahmet İSLAMOĞLU, Remzi ALTUNIŞIK, Satış ve Satış Yönetimi, Sakarya Yayıncılık 2009Serap ÇABUK, Profeyonel Satış Yönetimi, Nobel Kitapevi 2009 |
|  | Ders sunumları |
|  | Ara sınav-test, Final sınavı-test, Bütünleme sınavı-test |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Potansiyel müşteri için hazırlık yapmak |
| **2**  | Ürünü satışa hazırlamak ve satmak |
| **3**  | Satış sonrası hizmetleri yönetmek |
| **4**  | Ürün özelliğine uygun satış yöntemleri uygulamak |
| **5**  | Satış stratejisi geliştirmek |
| **6**  | Satış tahmini yapmaya katkıda bulunmak |
| **7**  | Satışla ilgili finansal/cari işlemleri yapmak |
| **8**  | Satış gücü planlaması yapmak |
| **9**  | Birim/bölge satış örgüt yapısını oluşturmak |
| **10**  | Birim/bölge satış rotasını oluşturmak |
| **11**  | Birim/bölge satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak ve denetlemek |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek. Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **2** | Satış öncesi hazırlık yapmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **3** | Satış sürecinde krizi yönetmek | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **4** | Satış sonrası hizmetleri takip etmek | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **5** | Doğrudan satış yapmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |
| **6** | Satışların mevcut durum analizini yapmak | Haftanın konusu için derse yönelik kaynakları araştırmak | Ders kitapları, derse ilişkin notlar, web sayfaları |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
|  |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **242** | **TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI** | **3+0** | **3** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, sektör ve pazar özelliklerine göre tüketiciyi tanıyabilmesini; tüketici davranış modellerini ve davranış rollerini anlayabilmesini, pazar, ürün ve müşteri özelliklerine göre satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptayabilmesini, tüketici satın alma karar sürecini değerlendirebilmesini ve tüketici satın alma davranışını yönetebilmesini sağlamaktır. |
| **Dersin İçeriği** | Tüketiciyi tanımak;Tüketici davranışının özellikleri; Tüketici davranış modelleri; Tüketim niyeti ve tüketim kültürü; Tüketici satın alma süreci; Tüketici karar sürecinin yapısı; Satın alma davranışları; Satın alma davranışlarını etkileyen faktörler; Tüketici İlgilenimi ve Ölçümü; Tüketici hakları  |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç.Dr. Tülin Çakır |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Tüketici Davranışı, M. Karabulut, Minnetoğlu Yayınları, 1981Tüketici Davranışları, F. Atıl Bilge ve N. Göksu, Gazi Kitabevi, 2010Tüketici Davranışı, Y. Odabaşı ve G. Barış, MediaCat, 11.B, 2011Tüketici Davranışı, Y. Durmaz, Detay Yayıncılık, 2.B., 2011 |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak |
| **2**  | Tüketici Davranış Modellerini Bilmek |
| **3**  | Tüketim kültürünü öğrenmek |
| **4**  | Tüketici ilgilenim ölçümünü yapabilmek |
| **5**  | Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak |

 |
| **Ders Konuları** |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **244** | **TEDARİK ZİNCİR YÖNETİMİ** | **2+0** | **2** | **2** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, pazara, ürüne, işletmenin satış hacmine ve satış yöntemine göre stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunabilmesini ve maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmasını, alınan siparişlere göre sevkiyat planlarını kontrol edebilecek ve ilk onayını yapabilmesini, yapılan sevkiyat planlarına göre de müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunabilmesini sağlamaktadır.  |
| **Dersin İçeriği** | Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak, maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak, sevkıyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak, sevkıyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak, müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak.  |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç.Dr. Mehmet DEMİRTAŞ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |
|  | Ders kitapları ve diğer kaynaklar |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Stok ( envanter ) bilgisine sahip olmak  |
| **2**  | Pazara, ürüne, işletmenin satış hacmine ve satış yöntemine göre maliyet faktörlerini belirlenmesine yardım etmek. |
| **3**  | Alınan siparişlere göre sevkiyat planlarını kontrol edebilecek ve ilk onayını yapabilmek |
| **4**  | Yapılan sevkiyat planlarına göre müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak. |
| **5**  | Siparişi yönetmek |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak |  |  |
| **2** | Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak |  |  |
| **3** | Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak |  |  |
| **4** | Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak Maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak  |  |  |
| **5** | Maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak |  |  |
| **6** | Maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak Maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak |  |  |
| **7** | Ara Sınav - Ders Tekrarı |  |  |
| **8** | Ara Sınav - Ders Tekrarı |  |  |
| **9** | Sevkıyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak Sevkıyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak |  |  |
| **10** | Sevkıyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak |  |  |
| **11** | Sevkıyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak Müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak  |  |  |
| **12** | Müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak |  |  |
| **13** | Müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak Müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak |  |  |
| **14** | Final Sınavı |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **246** | **YENİ PAZARLAMA TEKNİKLERİ** | **1+1** | **1,50** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Zorunlu |
| **Dersin Amacı** | Pazarlamada değişik yaklaşımları, uzmanlık konularını, değişik pazarlama araçlarını, pazarlama türlerini tanıtmayı amaçlamaktadır. |
| **Dersin İçeriği** | Pazarlamada Yeni Pazarlama Tekniklerini tanıtır. |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. NURAY AKYÜZ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | Önerilen Kaynak: İnci Varinli ve Kahraman Çatı (Ed), Çağdaş Pazarlama Yaklaşımlarından Seçmeler, Detay yay, Ankara, 2008Temel Kaynak: İsmail Kaya, Pazarlama Bi'tanedir, BKY, İstanbul, 2010 |
|  | Teorik Anlatım |
|  | Temel Kaynak, Basic Context |
|  | yok |
|  | vize, final, bütünleme |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Yeni Pazarlama Tekniklerini Tanıyabilme |
| **2**  | Yeni Pazarlama Anlayışlarını Yorumlayabilme |
| **3**  | Yeni Pazarlama Çevresinin Analizini Yapabilme |
| **4**  | Yeni Pazarlama Tekniklerinde Müşteri Beklentilerini Karşılayabilme |
| **5**  | Yeni Pazarlama Tekniklerinin Stratejilerini Oluşturabilme |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Yeni Pazarlama Teknikleri Hakkında Bilgiler |  |  |
| **2** | Yeni Pazarlama Teknikleri Hakkında Bilgiler |  |  |
| **3** | Yeni Pazarlama Teknikleri Hakkında Bilgiler |  |  |
| **4** | Gerilla Pazarlama, Mobil Pazarlama, İlişkisel Pazarlama |  |  |
| **5** | Postmodern Pazarlama, Yeşil Pazarlama, Spor Pazarlama |  |  |
| **6** | Veri Tabanlı Pazarlama, Niş (Gedik) Pazarlama |  |  |
| **7** | Ara Sınav |  |  |
| **8** | Ara Sınav |  |  |
| **9** | İçsel Pazarlama, Deneyimsel Pazarlama, Ağızdan Ağza Pazarlama |  |  |
| **10** | Viral (Bulaşıcı) Pazarlama, Network (Ağ) Pazarlama, Etkinlik Pazarlaması |  |  |
| **11** | Nöro (Beyinsel) Pazarlama, Şehir Pazarlaması, Sosyal Pazarlama |  |  |
| **12** | Kişisel Pazarlama, Değer Pazarlama, Amaca Yönelik Pazarlama |  |  |
| **13** | Eğlence Pazarlaması, E-Pazarlama, Etnik Pazarlama |  |  |
| **14** | Satış Noktasında Pazarlama (Merchandising, Promosyonel Pazarlama) |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
|  |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **248** | **GENEL SİGORTACILIK BİLGİSİ** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Öğrencinin, sigorta hizmetlerinin özelliklerini, sigorta hizmetleriyle ilgili temel kavramları, sigorta hizmetlerine ilişkin bazı önemli belgeleri, sigortacılıkta hizmet geliştirme stratejilerini, yeni sigorta hizmeti geliştirmenin nedenlerini ve sigorta hizmetlerinin yaşam çevrimini öğrenmesine çalışacağız.  |
| **Dersin İçeriği** | Sigortacılıkla ilgili kavramlar |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç.Dr. Mehmet DEMİRTAŞ |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | DERGİLER - MAKALELER - DERS KİTAPLARI - İNTERNET SİTELERİ |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  | Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınavı, Bütünleme |
|

|  |
| --- |
|  |

 |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Sigortacılığın temel özelliklerini kavramak Grasp of the basic properties of Insurance |
| **2**  | Sigortacılıkta hizmet geliştirme stratejilerini kavramak  |
| **3**  | Sigorta hizmeti geliştirebilmek |
| **4**  | Sigorta yaşam çevrimini bilmek. |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Sigortaya giriş  |  |  |
| **2** | osyal sigortalar ile özel sigorta arasındaki farklılıklar  |  |  |
| **3** | Temel sigortacılık bilgileri  |  |  |
| **4** | Sigortanın işlevleri  |  |  |
| **5** | Sigorta poliçesi - Sigorta sözleşmesi ve sigortanın tarafları  |  |  |
| **6** | Sigortalanabilirlik kavramı - Sigortanın temel prensipleri  |  |  |
| **7** | DERS TEKRARI VE SINAV HAFTASI |  |  |
| **8** | DERS TEKRARI VE SINAV HAFTASI |  |  |
| **9** | Sigortacılıkta yönetim organizasyonu ve üretim kaynakları  |  |  |
| **10** | Türkiye’de sigorta uygulamaları  |  |  |
| **11** | Türkiye’de sigorta sisteminde bulunan kurumlar  |  |  |
| **12** | Temel reasürans bilgisi |  |  |
| **13** | Sigorta ve reasüransla ilgili bazı teknik terimler. Sigorta türleri  |  |  |
| **14** | Final sınavı |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **250** | **MESLEKİ YABANCI DİL II** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Bu derste öğrenciye temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır. |
| **Dersin İçeriği** | Pazarlama terimleri, tüketici davranışları, pazarlama araştırması, ticari fuarlar |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Şeref Tellioğlu |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** | English for Marketing-Sylee Gore-Oxford University Press |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Genel pazarlama terimleri |
| **2**  | Genel reklamcılık terimleri |
| **3**  | Pazarlama stratejileri |
| **4**  | Reklam hazırlama |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | İş ve finans |  |  |
| **2** | Satış ve pazarlama |  |  |
| **3** | Pazarlama ve reklamcılık |  |  |
| **4** | Müşteri bulma |  |  |
| **5** | Pazarlama stratejisi planlama |  |  |
| **6** | Reklam tasarlama |  |  |
| **7** | Arasınav ve ders tekrarı |  |  |
| **8** | Arasınav ve ders tekrarı |  |  |
| **9** | Pazarlama araçları |  |  |
| **10** | Halka yönelik sunu yapma |  |  |
| **11** | Ticari fuarlar aracılığıyla pazarlama |  |  |
| **12** | Ticari fuarlar aracılığıyla pazarlama |  |  |
| **13** | Müşteri ilişkileri |  |  |
| **14** | İş başvurusu hazırlama |  |  |

 |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri****Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **252** | **ÇEVRE KORUMA** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmak |
| **Dersin İçeriği** | Çevre Yönetmelik Bilgisi,Risk Analizi,Atık Depolama,Kişisel Korunma Önlemleri,Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları,İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği,Farklı Sektörlerin Çevreye Verdiği Zararlar,Hava Kirliliği |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Zeynep KOTAN |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Çevre Yönetmeliği Hakkında bilgi vermek |
| **2**  | Çevre ve insan sağlığı koruma kurallarına uymak |
| **3**  | Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları ile işçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği hakkında bilgi vermek |
| **4**  | Geri Dönüşüm ve Önemi |
| **5**  | Sanayilerin çevreye etkileri |
| **6**  | Hava kirliliği |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Çevre Yönetmelik Bilgisi | Terimlerin öğretilmesi |  |
| **2** | Çevre Yönetmelik Bilgisi |  |  |
| **3** | Risk Analizi |  |  |
| **4** | Atık Depolama |  |  |
| **5** | Atık Depolama |  |  |
| **6** | Atık Bertarafı |  |  |
| **7** | Ders Tekrarı ve Ara Sınav |  |  |
| **8** | Ders Tekrarı ve Ara Sınav |  |  |
| **9** | Kişisel Korunma Önlemleri |  |  |
| **10** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları |  |  |
| **11** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları |  |  |
| **12** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları |  |  |
| **13** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları ve Hava Kirliliği |  |  |
| **14** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları ve Hava Kirliliği |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **252** | **ÇEVRE KORUMA** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmak |
| **Dersin İçeriği** | Çevre Yönetmelik Bilgisi,Risk Analizi,Atık Depolama,Kişisel Korunma Önlemleri,Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları,İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği,Farklı Sektörlerin Çevreye Verdiği Zararlar,Hava Kirliliği |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Zeynep KOTAN |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Çevre Yönetmeliği Hakkında bilgi vermek |
| **2**  | Çevre ve insan sağlığı koruma kurallarına uymak |
| **3**  | Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları ile işçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği hakkında bilgi vermek |
| **4**  | Geri Dönüşüm ve Önemi |
| **5**  | Sanayilerin çevreye etkileri |
| **6**  | Hava kirliliği |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Çevre Yönetmelik Bilgisi | Terimlerin öğretilmesi |  |
| **2** | Çevre Yönetmelik Bilgisi |  |  |
| **3** | Risk Analizi |  |  |
| **4** | Atık Depolama |  |  |
| **5** | Atık Depolama |  |  |
| **6** | Atık Bertarafı |  |  |
| **7** | Ders Tekrarı ve Ara Sınav |  |  |
| **8** | Ders Tekrarı ve Ara Sınav |  |  |
| **9** | Kişisel Korunma Önlemleri |  |  |
| **10** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları |  |  |
| **11** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları |  |  |
| **12** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları |  |  |
| **13** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları ve Hava Kirliliği |  |  |
| **14** | Farklı sektörlerin yol açtığı çevre sorunları ve Hava Kirliliği |  |  |

 |
|  |
|  **Ruhi YÜKSEL** **Yüksekokul Sekreteri** |
| **Dersin Ayrıntıları**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yarıyıl** | **Kodu** | **Adı** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **4** | **254** | **KALİTE GÜVENCESİ VE STANDARTLARI** | **2+0** | **2** | **3** |

 |
|  |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | Türkçe |
| **Dersin Düzeyi** | Ön Lisans |
| **Bölümü / Programı** | Pazarlama |
| **Öğrenim Türü** | Örgün Öğretim |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Amacı** | Bu derste; kalite yönetim sistemlerinin uygulama yeterliliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır |
| **Dersin İçeriği** | Kalite yönetim sisteminin alt yapısını oluşturmak. Kalite standartlarını uygulamak |
| **Ön Koşulları** |  |
| **Dersin Koordinatörü** |  |
| **Dersi Verenler** | Öğr.Gör. Nefise KORKUTMAZ ERGİN |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Staj Durumu** | Yok |
| **Ders Kaynakları** |
| **Kaynaklar** |  |
|  | ders kitabı, yardımcı kitap ve süreli yayınlar |

 |

 |
|  |
| **Planlanan Öğrenme Aktiviteleri ve Metodları** |
| **Etkinlikler ayrıntılı olarak "Değerlendirme" ve "İş Yükü Hesaplaması" bölümlerinde verilmiştir.** |
|  |
|  |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Sıra No** | **Açıklama** |
| **1**  | Kalite yönetim sisteminin alt yapısını oluşturmak |
| **2**  | Kalite standartlarını uygulamak |
| **3**  | standart ve standartizyonu kavrayabilme |
| **4**  | yönetim kalitesini kavrayabilme |
| **5**  | çevre standartları bilgisini açıklayabilme |

 |
| **Ders Konuları** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Hafta** | **Konu** | **Ön Hazırlık** | **Dökümanlar** |
| **1** | Kalite Kavramı |  |  |
| **2** | Kalite Kavramı-Standart ve Standardizasyon |  |  |
| **3** | Standart ve Standardizasyon |  |  |
| **4** | Standardın Üretim ve Hizmet Sektöründe Önemi |  |  |
| **5** | Yönetim Kalitesi ve Standartları |  |  |
| **6** | Çevre Standartları |  |  |
| **7** | Ara sınav ve ders tekrarı |  |  |
| **8** | Ara sınav ve ders tekrarı |  |  |
| **9** | Kalite Yönetim Sistemi Modelleri  |  |  |
| **10** | Stratejik Yönetim |  |  |
| **11** | Yönetime Katılma |  |  |
| **12** | Süreç Yönetim Sistemi |  |  |
| **13** | Kaynak Yönetimi Sistemi |  |  |
| **14** | EFQM Mükemmellik Modeli |  |  |

 |

 **Ruhi YÜKSEL**

 **Yüksekokul Sekreteri**